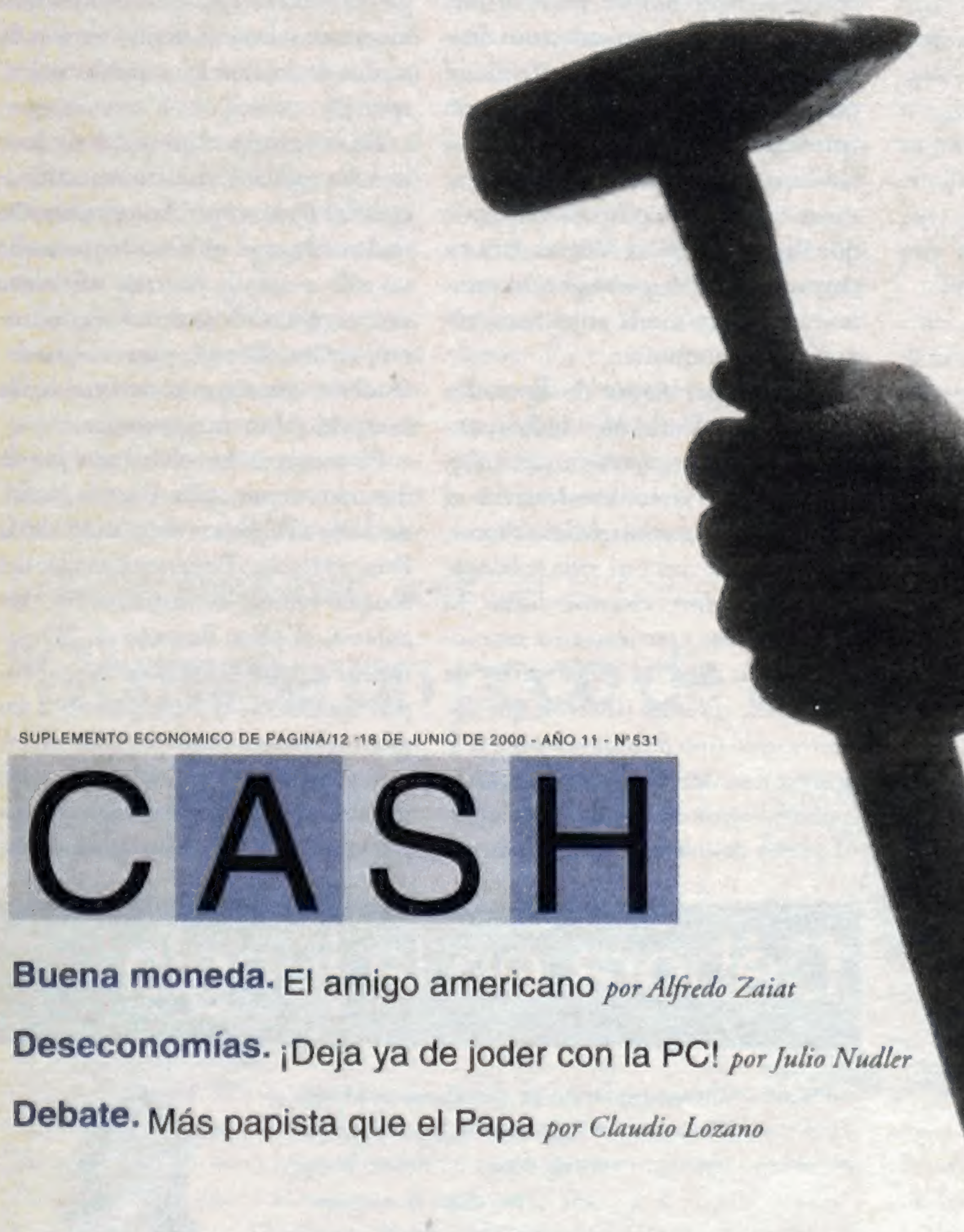
Un sector del Gobierno piensa que, ganada la confianza de los mercados luego del viaje presidencial a EE.UU., llegó la hora de apartarse de la ortodoxia fiscalista. Proponen un Plan Productivo. Diferencias en el equipo económico

El martillo de Machinea

- Darío Alessandro, jefe de la bancada de Diputados de la Alianza, impulsa el plan.
- Débora Giorgi, secretaria de Industria, también apunta en ese sentido.
- En cambio, el jefe de asesores de Economía, Pablo Gerchunoff, piensa que no hay que desviarse de la línea marcada por el último ajuste.
- El plan productivo de Giorgi, que implica promoción de inversiones en las provincias, tiene un costo fiscal de 700 millones de pesos anuales.
- Por primera vez desde que llegó al poder, la Alianza dará un debate interno de peso sobre el rumbo que deberá tomar en el futuro la política económica.



SUPLEMENTO ECONOMICO DE PAGINA/12 ·18 DE JUNIO DE 2000 · AÑO 11 · Nº 531

CASH

Sumacero

Empresas

En línea con el desarrollo del "B2B" la empresa **Trimedia Argentina**, una editorial de publicaciones técnicas y para empresas, lanzó el portal www.industrialatina.com. El sitio ofrece el soporte para que los usuarios de los distintos sectores industriales puedan interactuar, tanto para generar transacciones, como para compartir ideas, publicitar y ofrecer productos y servicios, entre otras actividades. Así, cada uno de los sectores, definidos como comunidades verticales integradas en el portal horizontal, se basa en tres conceptos: Contenidos, E-commerce y Comunidad.

Adivinanza

¿Quién paga el ajuste?



¿Cuál es

El único Bono del rock no es el cantante de U2. Su colega **David Bowie** realizó una emisión de "Bonos Bowie" por 55 millones de dólares garantizados con sus ingresos futuros. La agencia Moody's otorgó la calificación A, superior a la que recibe la deuda argentina. La noticia dio rienda suelta a variadas predicciones sobre el futuro del capital humano. El futurólogo estadounidense Chris Meyer sostuvo que pronto existirán subastas de tiempo de trabajo por Internet. Quizá no falte mucho para "escuchar en los noticieros las valuaciones de los trabajadores, por ejemplo, los biólogos moleculares subieron tres puntos, los animadores treparon uno y medio y los programadores y economistas bajaron un cuarto de punto", aventuró Meyer. Lejos de considerarlo un oscuro avance de la mercantilización, el autor sostuvo que el fenómeno permitirá a los trabajadores "subastarse en un mercado abierto y transparente y volverse más selectivos a la hora de vender sus talentos".



el Dato

Una de las últimas medidas que implementó **Carlos Silvani** para mostrar que ha perseguido a importantes incumplidores al fisco fue la de publicar en la página de Internet de la AFIP todas las denuncias penales realizadas durante su gestión. En ese listado aparecen empresas y ricos y famosos, pero sin precisar la pretensión fiscal. Y tampoco se detalla si los escrachados pagaron luego de la intimación, aspecto que no merece ser obviado por el organismo recaudador. Pero Silvani necesitaba lavar su pobre gestión y no hizo ninguna selección previa. Suma Cero publica algunos casos difundidos por la AFIP, que luego abonaron el monto reclamado:

POR CAJA

–en pesos–

Rodo Hogar	6.923.740
Fenoglio	1.980.866
Praver SA	1.023.157
AFA	1.001.610
Belgrano Day School	664.904
Frutas Abraxas	467.222
La Vascongada	356.957
Racing Club *	248.167
Gabriel Batistuta	124.564

* En el proceso de quiebra.
Fuente: AFIP.

EL ACERTIJO

En 1999, en su cumpleaños, un padre y un hijo utilizan dos velas con forma de número para representar la edad que cumplen. Ambos utilizan las mismas dos velas, sólo que invierten el orden de colocación sobre la torta para indicar su edad. Curiosamente, la edad del padre está representada en las dos cifras finales del año del nacimiento del hijo y la edad del hijo coincide con las dos cifras finales del año de nacimiento del padre. Sabiendo que la diferencia entre ellos es de 27 años, **¿qué edad cumple cada uno?**

Respuesta: 63 años el padre y 36 el hijo.

el Libro

LA LARGA CRISIS DE LA ECONOMIA GLOBAL
Jorge Beinstein
Ediciones Corregidor



El autor de esta obra, titular de la cátedra libre Globalización y Crisis de la Universidad de Buenos Aires, sitúa el origen de la actual crisis del capitalismo global a mediados de la década del 70, momento a partir del cual las economías más desarrolladas comenzaron a desacelerar sus tasas de crecimiento. Según Benstein la hipertrofia financiera generada desde entonces alentó una cultura parasitaria de las clases dirigentes que operó en desmedro de la producción. Con los proyectos neoliberales aumentaron en todo el mundo la concentración de ingresos y la exclusión social, proceso exacerbado en la periferia. Este libro intenta develar los mecanismos de esta evolución.

EL CHISTE

En la década del 70, la ONU fracasó en su intento de hacer una encuesta mundial con la siguiente pregunta: **"Disculpe, ¿qué opina usted de la escasez de alimentos que afecta al mundo?"**. Los motivos del fracaso fueron atribuidos a dificultades de comprensión en las diferentes regiones del planeta.

- En Europa occidental nadie entendía qué era "escasez".
- En Europa oriental nadie entendía qué significaba "opina".
- En Africa nadie entendía qué eran "alimentos".
- En EE.UU. nadie comprendía qué es "afecta al mundo".
- Y en Argentina nadie entendía qué era "disculpe".

PRODUCCION CLAUDIO SCALETTA

El martillo de Machinea

POR MAXIMILIANO MONTENEGRO

Hay dirigentes importantes de la Alianza, e incluso funcionarios del equipo económico, que creen que llegó la hora. La hora de apartarse del culto a la ortodoxia fiscalista, hecha a medida de la expectativa de los fondos de inversión internacionales. Y posicionar ante la sociedad una estrategia de política económica diferente de la del ajuste. Hace una semana, la secretaria de Industria, Débora Giorgi, presentó a José Luis Machinea un "Plan Productivo", que supone diversos mecanismos de promoción fiscal y crediticia para el desarrollo de inversiones en el interior del país. La iniciativa se basa en un "Plan de Desarrollo Regional", elaborado por los diputados radicales Beatriz Nofal y Horacio Pernasetti, que el jefe del bloque aliancista, Darío Alessandro, ya anticipó a las autoridades de Economía que será motorizado desde el Congreso. Giorgi calculó que el mencionado proyecto de promoción tiene un costo fiscal de casi 700 millones de pesos en el primer año y alrededor de la mitad en los años sucesivos. Y, con el aval de los legisladores, considera que vale la pena discutirlo en el Palacio de Hacienda. Sin embargo, el jefe de asesores de Machinea, Pablo Gerchunoff, resumió ante **Cash** la postura preponderante dentro del equipo: no quiso referirse al proyecto como un plan sino como "medidas bajo estudio" y dijo que si había un costo fiscal "entonces no se van a hacer". Por primera vez desde que llegó al poder, la Alianza dará un debate interno de peso sobre el rumbo que deberá tomar en el futuro la política económica.

El titular del bloque de diputados de la Alianza, Darío Alessandro, condujo la reunión a puertas cerradas que, el jueves 8 de junio, mantuvieron el secretario de Hacienda, Mario Vicens, y Gerchunoff con casi toda la bancada de legisladores del oficialismo. El encuentro fue prácticamente una interpelación para los funcionarios de Machinea, quienes tuvieron que soportar todo tipo de bromas sobre la fe que profesan desde que asumieron la receta fiscalista del Fondo Monetario. El punto de mayor tensión se alcanzó cuando el diputado frepasista por Santa Cruz, Rafael Flores, le recriminó a Vicens: "Usted tiene que pisar la calle y saber lo que opina la gente antes que defender cualquier cosa", se levantó y se fue. "Los muchachos están muy ortodoxos", reflexionó luego el propio Alessandro, quien admitió que el encuentro no fue una charla de ocasión sino que "se discutió fuerte" sobre qué medidas impulsar en los próximos meses.

Los legisladores del oficialismo dejaron en claro que, pasado el tiempo de recobrar la confianza de los mercados en el plan, la Alianza debe impulsar rápidamente una serie de proyectos para borrar la impresión mayoritaria en la sociedad de que el ajuste es el único eje de la política económica. Así, anticiparon a Economía un listado de proyectos con los que avanzarán próximamente, que van desde un esquema de promoción productiva regional hasta la regulación estricta a los hipermercados y la desindexación de tarifas de los servicios públicos (ver aparte).

> **Ortodoxos:** "Los muchachos (por Vicens y Gerchunoff) están muy ortodoxos", reflexionó el jefe de la bancada de Diputados de la Alianza, Darío Alessandro.

En la agenda, el proyecto de promoción regional, bajo un esquema similar al de la suspendida promoción industrial, es el que más entusiasma no sólo a toda la bancada oficialista sino también a la secretaria de Industria, Débora Giorgi, quien aceptó defenderlo, con algunas variantes, en la mesa del gabinete económico.

El proyecto fue elaborado por la diputada economista Beatriz Nofal, de buena llegada a Fernando de la Rúa, y Horacio Pernasetti, titular del bloque radical de legisladores. En esencia, el plan, llamado de "Desarrollo Regional", apunta a otorgar cupos fiscales en el Presupuesto a las provincias para promoción de diversas actividades productivas no sólo industriales sino también agropecuarias y de servicios. La asignación de

Débora en la jungla



En las últimas semanas, la secretaria de Industria, Débora Giorgi, se vio envuelta en una jungla y hasta corrieron rumores sobre su eventual renuncia. Giorgi acompañó al Presidente en el viaje a Nueva York y Washington –cuentan en su entorno, por pedido expreso De la Rúa–, lo cual le habría servido para afianzar sus vinculaciones fuera del equipo económico. "Me fue muy bien en Estados Unidos con el Presidente", comenta la secretaria, quien también estrechó lazos con el bloque de legisladores del oficialismo, a partir de su buena predisposición para avanzar con el proyecto de promoción regional.

Sea por recelos personales o ideológicos, lo cierto es que integrantes del equipo de Machinea operaron esta semana fuertemente en contra de la funcionaria. A sus enemigos se suman las empresas automotrices que no le perdonan haber sido la cara visible de la eliminación del Plan Canje que, en realidad, ordenó Machinea.

Cuando se le señala que una iniciativa como el plan productivo que impulsa no es bien vista en un equipo económico ganado por la ortodoxia, Giorgi desmiente internas pero justifica algunos resquemores con una frase bien elocuente: "Soy secretaria de Industria y hay poca plata".

tales cupos entre las provincias, sobre los cuales se darían exenciones impositivas para alentar proyectos productivos, estaría determinada por"criterios objetivos", a partir del cruce de tres indicadores de desarrollo socioeconómico:

- el desvío del ingreso per cápita provincial en relación con el promedio nacional;
- tasa de desempleo local; y
- densidad poblacional.

Obviamente, la idea es favorecer con el mayor monto de beneficios fiscales, en términos relativos, a las provincias más pobres. Pero el esquema contempla una fórmula para que la promoción alcance a la mayoría de las provincias. En principio, el objetivo sería promover la radicación de nuevas inversiones y, como no se especifica, se supone que valdría tanto para capitales locales como extranjeros.

El memorando que el diputado Alessandro tiene en su despacho a manera de ayuda memoria resume el plan en tres puntos:

1. Desarrollar políticas activas en el sector industrial diseñando una nueva ley de promoción que permita la radicación de industrias en los aglomerados urbanos que posean mayores necesidades, otorgando beneficios fiscales y créditos subsidiados.

2. Desarrollar políticas activas en el sector agropecuario, aumentando el apoyo a pequeños y medianos agricultores mediante la refinanciación de pasivos, beneficios fiscales, apoyo tecnológico y mayor capacitación e información.

3. Desarrollar políticas activas en el sector comercio exterior mediante un seguimiento de la política de reembolso a las exportaciones, subsidios al crédito para la exportación y un sistema de información y estudios de productos industriales, agropecuarios y servicios.

Giorgi desechó el último punto, por considerar que ya existe una política de desembolsos, y acordó con los legisladores presentar en el equipo de Machinea los otros dos que, con instrumentos de sello propio, sintetizó en lo que denominó el "Plan Productivo". Según sus cálculos, el primer año el costo fiscal del proyecto ascendería a 698 millones de pesos, que el Estado transferiría en favor de las empresas que invirtieran en las provincias menos desarrolladas. A partir del segundo año, en tanto, el costo se reduciría a 340 millones de pesos. "El proyecto está bien. El costo fiscal tal vez es un poco alto. Pero lo hablé con Alessandro y me parece que es para discutirlo. El viernes pasado (por el 9 de junio) lo dejé en Economía", explicó a **Cash** la secretaria de Industria.

El viernes último, Giorgi –quien curiosamente en las últimas semanas ha tenido que soportar una ola de rumores sobre su renuncia– dejó sus oficinas del edificio de la secretaría en Diagonal Sur y se acercó hasta el quinto piso del Ministerio de Economía, donde se entrevistó con Gerchunoff para discutir –entre otros temas– el plan de desarrollo regional.

Desde que llegó al ministerio, Machinea, quien siempre cultivó un perfil favorable a la intervención estatal para estimular las actividades productivas, se enfrentó a un dilema: priorizar el ajuste fiscal, como *sugiere* siempre el Fondo Monetario, o la competitividad de la producción local que, con un peso sobrevaluado y en una economía abierta al mundo, tiene escasas chances de expandirse más allá de los enclaves de las tres provincias más ricas del país.

Hasta ahora, priorizó el ajuste fiscal a rajatabla, siguiendo la lógica de que con éste se logra disipar cualquier temor de insolvencia del Estado para honrar su deuda, ganando así la confianza de los inversores y disminuyendo el riesgo-país. Trascartón, desde esa perspectiva, el financiamiento para el país sería más barato, habría más proyectos de inversión rentables, y la afluencia de capitales extranjeros permitiría retomar el sendero de crecimiento. Aunque con resultado todavía incierto, aun si funcionara y reactivara el círculo virtuoso del ingreso decapitales, dicha *estrategia* no explica por qué, incluso en los mejores años de crecimiento durante el gobierno menemista, éste casi nunca alcanzó a las economías regionales, que en la última década entraron en crisis.

Pero nada indica que Machinea vaya a cambiar de actitud. Más aún, poco después de haberse reunido con Giorgi, Gerchunoff dijo a **Cash** que Economía no implementará ninguna medida de promoción que implique algún costo fiscal. "No vamos a dilapidar todo el esfuerzo fiscal que hicimos en los últimos meses, incluyendo la baja de salario, con medidas de este tipo", aseguró, y justificó la vía *ortodoxa* como "la primera política productiva" (ver aparte).

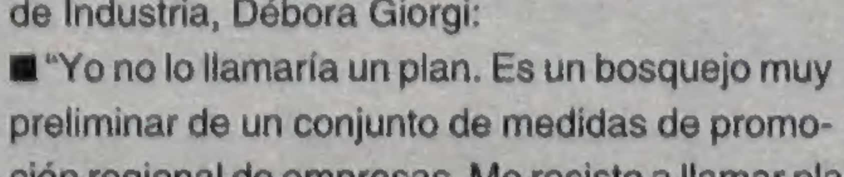
Lo cierto es que, por primera vez, Machinea deberá enfrentar una dura polémica por el rumbo de la política económica dentro de su propia tropa y con los legisladores que hasta hoy apoyaron –a regañadientes– todas sus medidas.

> **Promoción:** El proyecto de promoción regional entusiasma no sólo a toda la bancada oficialista sino también a la secretaria de Industria, Débora Giorgi.

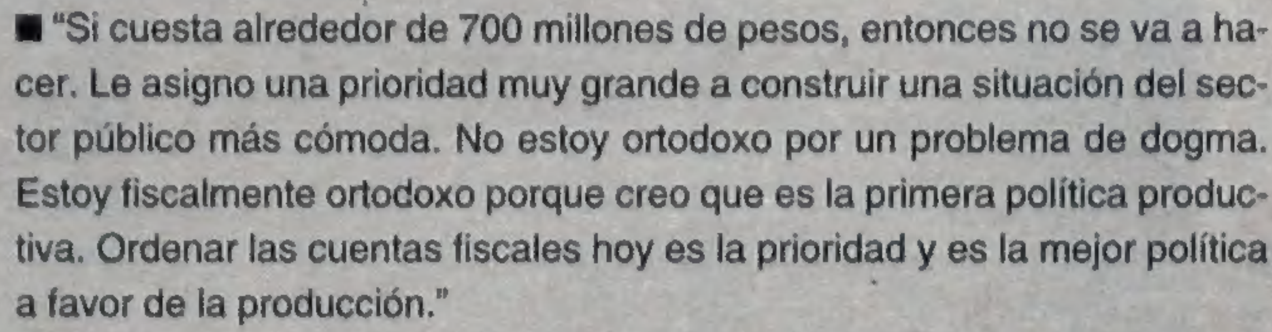
PABLO GERCHUNOFF, JEFE DE ASESORES DE ECONOMIA

"Yo no lo llamaría plan"

En diálogo con **Cash**, el jefe de asesores de Machinea, Pablo Gerchunoff, afirmó que el Ministerio de Economía rechazará medidas de promoción a las actividades productivas que impliquen costo fiscal alguno. Estos fueron sus principales conceptos al comentar el "Plan Productivo" que viene desde el Congreso y fogonea la secretaria de Industria, Débora Giorgi:



- "Yo no lo llamaría un plan. Es un bosquejo muy preliminar de un conjunto de medidas de promoción regional de empresas. Me resisto a llamar plan a cualquier medida que estemos estudiando."
- "Si cuesta alrededor de 700 millones de pesos, entonces no se va a hacer. Le asigno una prioridad muy grande a construir una situación del sector público más cómoda. No estoy ortodoxo por un problema de dogma. Estoy fiscalmente ortodoxo porque creo que es la primera política productiva. Ordenar las cuentas fiscales hoy es la prioridad y es la mejor política a favor de la producción."



- "Primero hay que hacerse un lugar desde una posición fiscal más sólida. Después, con una situación fiscal cómoda se puede discutir qué hacer. Por ejemplo, hay quienes pueden proponer que la mejor política productiva entonces sería bajar impuestos."
- "Ya tenemos un plan de movilización de inversiones, que se basa en garantizar un marco a las inversiones privadas. Hay que devanarse los sesos para crear medidas a favor de la producción sin costo fiscal. En esto tiene que invertirse toda la capacidad de innovación política de la Alianza."
- "Cualquier otra alternativa pone en riesgo todo el esfuerzo que venimos haciendo con el ajuste fiscal, con medidas que no nos gustan como la rebaja de salarios en el sector público."
- "Vamos a pensar 200 cuestiones de aquí en adelante para aumentar la producción y el empleo. Pero no vamos a dilapidar jamás el esfuerzo fiscal que hicimos para garantizar un contexto de baja del riesgo-país y de crecimiento."

Plan economía

- Dirigentes de la Alianza e incluso miembros del equipo económico piensan que llegó la hora de apartarse del culto a la ortodoxia fiscalista.
- Quieren presentar a la sociedad una estrategia de política económica diferente de la del ajuste.
- Esa política la sostiene Darío Alessandro, jefe de la bancada de diputados de la Alianza.
- Débora Giorgi, secretaria de Industria, también apunta en ese sentido.
- En cambio, el jefe de asesores de Economía, Pablo Gerchunoff, piensa que no hay que desviarse de la línea marcada por el último ajuste.
- El plan productivo de Giorgi, que implica promoción de inversiones en las provincias, tiene un costo fiscal de 700 millones de pesos anuales.
- Por primera vez desde que llegó al poder, la Alianza dará un debate interno de peso sobre el rumbo que deberá tomar en el futuro la política económica.

DARIO ALESSANDRO, JEFE DEL BLOQUE DE DIPUTADOS DE LA ALIANZA

"Correrse un poco de tanta ortodoxia"

Los muchachos están muy ortodoxos", admitió días atrás Darío Alessandro, jefe del bloque de Diputados de la Alianza, a modo de balance de la gestión del equipo de José Luis Machinea. Alessandro fue hasta ahora considerado por Economía como *un soldado fiel a la causa* del ajuste. Hombre de confianza del vicepresidente Carlos Alvarez, es quien logró encolumnar a la mayoría de los diputados del oficialismo detrás de medidas de política económica que, con el sello inconfundible del FMI, esos mismos legisladores criticaron en duros términos en los últimos años, cuando emanaban del menemismo.

Sin embargo, hoy Alessandro está convencido de que "en este mes, tras el viaje del Presidente a Estados Unidos, terminamos de consolidar la credibilidad de los mercados". Y que ya es hora de empezar a avanzar con medidas de política económica que no apunten a los mercados financieros sino a los sectores productivos. "Vamos a trabajar sobre una serie de proyectos para corrernos un poco de tanta ortodoxia", explica en privado. Y justifica el cambio de orientación no sólo por razones de equidad desde el punto de vista económico sino también por motivos de sustentabilidad política de un gobierno, cuya imagen positiva en la población –según las encuestas– está siendo carcomida en tiempo record por el ajuste.



De los proyectos de ley que prepara el bloque oficialista se destacan:

1. Promoción del desarrollo regional.

2. Regulación de los hipermercados. Busca mejorar las condiciones de venta y negociación de las empresas proveedoras de las grandes cadenas de comercialización, en especial, de las pymes. Así, se fijaría un plazo máximo de pago de 60 días por parte de los hipermercados, que hoy extienden los plazos hasta los 120 días. El proyecto cuenta con el fuerte respaldo de la Unión Industrial, pero no es menos poderoso el rechazo de los hipermercados, hoy principalmente en manos extranjeras.

3. Desindexación de tarifas públicas. En Economía también están trabajando sobre la cuestión. La idea es suspender el mecanismo de indexación de los servicios públicos de acuerdo con el índice de precios de Estados Unidos, mientras Argentina viene padeciendo en los últimos dos años una persistente deflación de precios. En el equipo de Machinea dicen que esto deberá resolverse en los próximos días, ya que el 1º de julio se tendrían que indexar las tarifas de gas. A partir de esa fecha, si no se hiciera nada, el gas debería subir más de un 7 por ciento, ya que se debe sumar la indexación de enero pasado que quedó congelada. En Economía dicen que "eso no va a ocurrir".

4. Administración selectiva del comercio exterior. La idea sería acortar a la mitad los tiempos de los procesos antidumping contra la competencia importada desleal y reformular el código aduanero para otorgar una mayor protección efectiva a la producción local. Por ahora, sin embargo, el bloque aliancista no propondría oficialmente una suba de aranceles a las importaciones, como sí sugirieron individualmente algunos de los diputados oficialistas más críticos.

Debate
ajuste

■ En el Presupuesto para este año Machinea previó realizar un sobreajuste respecto de la convertibilidad fiscal.

■ Planteó, entonces, un sobreajuste a comienzos de su gestión al intentar un resultado aún menor al reclamado por la citada ley.

■ Y ahora sobreajusta por vía de la poda salarial a los estatales.

■ Se especuló en más de una oportunidad con el hecho de que Machinea constituía la cara sensible del ajuste frente a opciones como López Murphy.

■ Lo acontecido indica que el ministro ha decidido transformarse, él mismo, en López Murphy.



La Ley de Convertibilidad Fiscal permite un déficit máximo para el 2000 de 5495 millones de pesos.

ECONOMIA SOBREACTUO EL AJUSTE FISCAL

Más papista que el Papa

José Luis Machinea pone como argumento del ajuste la necesidad de cumplir con un déficit de 4700 millones de pesos fijado en la Ley de Convertibilidad Fiscal. Pero ésta permite un desequilibrio mayor.

POR CLAUDIO LOZANO*

La decisión de ajustar pretende fundar su legitimidad planteando la opción: "ajuste o caos". Más precisamente, la versión oficial señaló que el desequilibrio en las cuentas públicas generaría, en tanto no fuera resuelto, una interrupción del financiamiento externo. Sin embargo, un análisis detallado de la situación fiscal nos indica que:

■ La Ley de Convertibilidad Fiscal (aprobada por la Alianza siendo oposición y por recomendación del actual ministro) permite un déficit máximo para el 2000 de 5495 millones de pesos.

■ Machinea, en su Presupuesto para este año previó realizar un sobreajuste respecto de la citada ley.

El objetivo presupuestario que en ese momento se planteó en base a la reforma impositiva y la reducción de gastos, buscaba alcanzar un déficit total de 5298 millones de pesos. Es decir, 647 millones menos que lo estipulado por la convertibilidad fiscal. Cabe consignar que el citado objetivo incluía el Fondo de Incentivo Docente, razón por la cual carece de sentido el pobre argumento que señaló que el pago de éste había complicado las metas fiscales.

■ Aun frente al fracaso de la política económica expresado en la no recuperación de los niveles de actividad y consecuentemente la crisis de una reforma impositiva construida bajo el lema de "extraer agua de las piedras" (es decir, cobrarle a los sectores medios en un contexto de involución de las capas medias), la situación vigente a finales de abril y la proyección del modesto comportamiento de la economía local para todo el año indicaba que el déficit total ascendería a 5816 millones de pesos. Es decir, aun suponiendo que la economía argentina creciera un 2 por ciento (recordemos que las autoridades siguen insistiendo con que el PBI subirá un 4 por ciento), los resultados fiscales esperables seguían en línea con la Ley de Convertibilidad Fiscal y permitían con un adecuado manejo contable presentar ante el FMI una situación que no hubiera exhibido problemas.

Si además observamos que luego de las medidas adoptadas el Gobierno logra por efecto de la reducción salarial ahorrar 311 millones de pesos, tomamos en cuenta que la moratoria rendirá 190 millones de pesos y el canje de deuda realizado implicará ahorros por 486 millones de pesos, el nuevo resultado fiscal al que apuesta Machinea supone un déficit total equivalente a 5109 millones de pesos.

Es decir, nuevamente Machinea sobreajusta buscando una meta global menor incluso a la que se planteó a comienzos de su gestión.

Podemos observar entonces una clara línea de conducta. El ministro sobreactuó las exigencias de los "denominados mercados" cuando sugirió que la Alianza en la oposición debía "atarse las manos" antes de asumir votando la Ley de Convertibilidad Fiscal. Norma ésta que obligaba a aceptar la herencia fiscal menemista sin beneficio de inventario, y que obturaba la posibilidad de discutir nuevas condiciones con los organismos financieros (FMI) que tan laxamente habían convalidado ese comportamiento. Planteó un sobreajuste a comienzos de su gestión al intentar un resultado aún menor al reclamado por la citada ley y, como vemos, sobreajusta ahora por vía de la poda salarial a los estatales. Por lo tanto, la conclusión a sacar es que no hay razones fiscales que hayan justificado el reciente ajuste. Ingenuamente supone que sobreajustando la economía doméstica, compensaremos los problemas que exhibe la economía mundial los cuales, es bueno recordarlo, seguirán estando presentes y, por lo tanto, nos seguirán demandando ajustes.

> **Machinea:** Sobreactuó ante los "mercados" cuando sugirió que la Alianza debía "atarse las manos" antes de asumir votando la convertibilidad fiscal.

En términos concretos, si se especuló en más de una oportunidad con el hecho de que Machinea constituía la cara sensible del ajuste frente a opciones como López Murphy, lo acontecido indica que el ministro (en su afán de oxigenar la convertibilidad) ha decidido transformarse, él mismo, en López Murphy. Esta evidencia señala que el nuevo ensayo es una obra coherente con el mantenimiento de la política económica que rigió en los 90.

Para ser claros, en la presente fase del modelo convertible, si se quiere intentar mantenerlo con vida, es necesario que se produzca deflación salarial. Es por esto que sostenemos que las medidas adoptadas van mucho más allá de un simple recorte de salarios a los trabajadores del Estado. En realidad, el objetivo esencial de lo planteado por las autoridades es bajar los salarios reales que paga la economía. Se trata de una decisión estratégica que no puede ni debe considerarse aisladamente respecto de otras que ya se han adoptado como por ejemplo, la denominada Reforma Laboral. Reforma que, como sabemos, legaliza la baja de salarios.

El esquema es el siguiente: mediante la caída del gasto público centrada en la reducción salarial produce un descenso del ingreso disponible que deprime aún más el nivel de actividad económica. Este a su vez induce una expansión de los niveles de desempleo y por esta vía se presiona hacia la baja de salarios en el resto de la economía. En la visión ortodoxa, la reducción de los costos laborales debiera resolver los problemas de competitividad de la economía local y, de este modo, reingresaríamos en una nueva senda de expansión.

Esta visión nos propone un camino traumático para luego acceder al paraíso. Sin embargo, sus falaces argumentaciones encierran un problema: las únicas aseveraciones verdaderas consisten justamente en el traumático camino que proponen. El paraíso que prometen no existe. ■

**Economista de la CTA.*

ENFOQUE

LOS MITOS DE LA DOLARIZACION

"Es preferible fortalecer el peso"



POR ALEJANDRO BANZAS
Economista de la Alianza

Desechada la idea de una devaluación, la discusión pasa por afianzar la Convertibilidad o ir a un proceso de dolarización, aunque también hay opiniones que apuntan a constituir una canasta de monedas o la libre flotación de la divisa. Vale puntualizar por qué no es conveniente forzar la dolarización. En primera instancia, trae aparejada la pérdida del señoreaje, es decir la percepción de la renta que se obtiene por la colocación de las reservas en poder del Banco Central en el exterior. También desaparecen las funciones principales del BC y su posibilidad de asistir a las entidades financieras como prestamista de última instancia (recordemos el rol preponderante que ejerció durante la crisis del Tequila).

El argumento más importante que esgrimen los sectores que alientan la dolarización es el de la disminución de la tasa de interés doméstica, la cual se alinearía a niveles internacionales con desaparición inmediata del denominado "riesgo país". Esto no es así. Del "riesgo país" lo que desaparece es el "riesgo devaluatorio". Pero hay otro componente que no desaparece y es el "riesgo de cesación de pagos" por insolvencia fiscal, que resulta significativo para los inversores a la hora de tomar decisiones.

Por otra parte, la dolarización impactaría en el nivel de competitividad de los bienes transables, ya que la convergencia de los precios de los bienes internos a los internacionales se produce con rapidez, estimando que sería más prudente redoblar esfuerzos tendientes a agilizar las medidas que tengan como objetivo disminuir el llamado "costo argentino" (el laboral y financiero y la presión impositiva) de modo que las empresas puedan incrementar su rentabilidad impulsando inversiones y alcanzando mejoras de productividad.

Una vez desaparecido el riesgo de devaluación, la economía se enfrenta a un interrogante: ¿cómo se financiarán los desequilibrios en épocas donde el ciclo económico no acompañe el nivel de recaudación esperada? Existen experiencias internacionales, como el caso de Panamá, donde a pesar de la dolarización continuó el elevado endeudamiento y las altas tasa de interés.

Hoy la economía, pese a las enormes dificultades en materia fiscal continúa con los mismos niveles de dolarización del año anterior: 59,2 por ciento del total de depósitos del sistema financiero. De complicarse el escenario internacional, resultaría más prudente incentivar mecanismos que apuntalen y fortalezcan nuestra moneda. Una política fiscal racional y un horizonte de consolidación del Mercosur permitirá generar las condiciones que alimenten el proceso de ahorro inversión y crecimiento imprescindibles para elevar la calidad de vida de la sociedad. ■

Debate
ajuste

- En el Presupuesto para este año Machinea previó realizar un sobreajuste respecto de la convertibilidad fiscal.
- Planteó, entonces, un sobreajuste a comienzos de su gestión al intentar un resultado aún menor al reclamado por la citada ley.
- Y ahora sobreajusta por vía de la poda salarial a los estatales.
- Se especuló en más de una oportunidad con el hecho de que Machinea constituía la cara sensible del ajuste frente a opciones como López Murphy.
- Lo acontecido indica que el ministro ha decidido transformarse, él mismo, en López Murphy.

DyN



La Ley de Convertibilidad Fiscal permite un déficit máximo para el 2000 de 5495 millones de pesos.

ECONOMIA SOBREACTUO EL AJUSTE FISCAL

Más papista que el Papa

José Luis Machinea pone como argumento del ajuste la necesidad de cumplir con un déficit de 4700 millones de pesos fijado en la Ley de Convertibilidad Fiscal. Pero ésta permite un desequilibrio mayor.

POR CLAUDIO LOZANO*

La decisión de ajustar pretende fundar su legitimidad planteando la opción: "ajuste o caos". Más precisamente, la versión oficial señaló que el desequilibrio en las cuentas públicas generaría, en tanto no fuera resuelto, una interrupción del financiamiento externo. Sin embargo, un análisis detallado de la situación fiscal nos indica que:

- La Ley de Convertibilidad Fiscal (aprobada por la Alianza siendo oposición y por recomendación del actual ministro) permite un déficit máximo para el 2000 de 5495 millones de pesos.
- Machinea, en su Presupuesto para este año previó realizar un sobreajuste respecto de la citada ley.

El objetivo presupuestario que en ese momento se planteó en base a la reforma impositiva y la reducción de gastos, buscaba alcanzar un déficit total de 5298 millones de pesos. Es decir, 647 millones menos que lo estipulado por la convertibilidad fiscal. Cabe consignar que el citado objetivo incluía el Fondo de Incentivo Docente, razón por la cual carece de sentido el pobre argumento que señaló que el pago de éste había complicado las metas fiscales.

- Aun frente al fracaso de la política económica expresado en la no recuperación de los niveles de actividad y consecuentemente la crisis de una reforma impositiva construida bajo el lema de "extraer agua de las piedras" (es decir, cobrarle a los sectores medios en un contexto de involución de las capas medias), la situación vigente a finales de abril y la proyección del modesto comportamiento de la economía local para todo el año indicaba que el déficit total ascendería a 5816 millones de pesos. Es decir, aun suponiendo que la economía argentina creciera un 2 por ciento (recordemos que las autoridades siguen insistiendo con que el PBI subirá un 4 por ciento), los resultados fiscales esperables seguían en línea con la Ley de Convertibilidad Fiscal y permitían con un adecuado manejo contable presentar ante el FMI una situación que no hubiera exhibido problemas.

Si además observamos que luego de las medidas adoptadas el Gobierno logra por efecto de la reducción salarial ahorrar 311 millones de pesos, tomamos en cuenta que la moratoria rendirá 190 millones de pesos y el canje de deuda realizado implicará ahorros por 486 millones de pesos, el nuevo resultado fiscal al que apuesta Machinea supone un déficit total equivalente a 5109 millones de pesos.

Es decir, nuevamente Machinea sobreajusta buscando una meta global menor incluso a la que se planteó a comienzos de su gestión.

Podemos observar entonces una clara línea de conducta. El ministro sobreactuó las exigencias de los "denominados mercados" cuando sugirió que la Alianza en la oposición debía "atarse las manos" antes de asumir votando la Ley de Convertibilidad Fiscal. Norma ésta que obligaba a aceptar la herencia fiscal menemista sin beneficio de inventario, y que obturaba la posibilidad de discutir nuevas condiciones con los organismos financieros (FMI) que tan laxamente habían convalidado ese comportamiento. Planteó un sobreajuste a comienzos de su gestión al intentar un resultado aún menor al reclamado por la citada ley y, como vemos, sobreajusta ahora por vía de la poda salarial a los estatales. Por lo tanto, la conclusión a sacar es que no hay razones fiscales que hayan justificado el reciente ajuste. Ingenuamente supone que sobreajustando la economía doméstica, compensaremos los problemas que exhibe la economía mundial los cuales, es bueno recordarlo, seguirán estando presentes y, por lo tanto, nos seguirán demandando ajustes.

> **Machinea:** Sobreactuó ante los "mercados" cuando sugirió que la Alianza debía "atarse las manos" antes de asumir votando la convertibilidad fiscal.

En términos concretos, si se especuló en más de una oportunidad con el hecho de que Machinea constituía la cara sensible del ajuste frente a opciones como López Murphy, lo acontecido indica que el ministro (en su afán de oxigenar la convertibilidad) ha decidido transformarse, él mismo, en López Murphy. Esta evidencia señala que el nuevo ensayo es una obracoherente con el mantenimiento de la política económica que rigió en los 90.

Para ser claros, en la presente fase del modelo convertible, si se quiere intentar mantenerlo con vida, es necesario que se produzca deflación salarial. Es por esto que sostenemos que las medidas adoptadas van mucho más allá de un simple recorte de salarios a los trabajadores del Estado. En realidad, el objetivo esencial de lo planteado por las autoridades es bajar los salarios reales que paga la economía. Se trata de una decisión estratégica que no puede ni debe considerarse aisladamente respecto de otras que ya se han adoptado como por ejemplo, la denominada Reforma Laboral. Reforma que, como sabemos, legaliza la baja de salarios.

El esquema es el siguiente: mediante la caída del gasto público centrada en la reducción salarial produce un descenso del ingreso disponible que deprime aún más el nivel de actividad económica. Este a su vez induce una expansión de los niveles de desempleo y por esta vía se presiona hacia la baja de salarios en el resto de la economía. En la visión ortodoxa, la reducción de los costos laborales debiera resolver los problemas de competitividad de la economía local y, de este modo, reingresaríamos en una nueva senda de expansión.

Esta visión nos propone un camino traumático para luego acceder al paraíso. Sin embargo, sus falaces argumentaciones encierran un problema: las únicas aseveraciones verdaderas consisten justamente en el traumático camino que proponen. El paraíso que prometen no existe.

*Economista de la CTA.

ENFOQUE

LOS MITOS DE LA DOLARIZACION

"Es preferible fortalecer el peso"



POR ALEJANDRO BANZAS
Economista de la Alianza

Desechada la idea de una devaluación, la discusión pasa por afianzar la Convertibilidad o ir a un proceso de dolarización, aunque también hay opiniones que apuntan a constituir una canasta de monedas o la libre flotación de la divisa. Vale puntualizar por qué no es conveniente forzar la dolarización. En primera instancia, trae aparejada la pérdida del señoreaje, es decir la percepción de la renta que se obtiene por la colocación de las reservas en poder del Banco Central en el exterior. También desaparecen las funciones principales del BC y su posibilidad de asistir a las entidades financieras como prestamista de última instancia (recordemos el rol preponderante que ejerció durante la crisis del Tequila).

El argumento más importante que esgrimen los sectores que alientan la dolarización es el de la disminución de la tasa de interés doméstica, la cual se alinearía a niveles internacionales con desaparición inmediata del denominado "riesgo país". Esto no es así. Del "riesgo país" lo que desaparece es el "riesgo devaluatorio". Pero hay otro componente que no desaparece y es el "riesgo de cesación de pagos" por insolvencia fiscal, que resulta significativo para los inversores a la hora de tomar decisiones.

Por otra parte, la dolarización impactaría en el nivel de competitividad de los bienes transables, ya que la convergencia de los precios de los bienes internos a los internacionales se produce con rapidez, estimando que sería más prudente redoblar esfuerzos tendientes a agilizar las medidas que tengan como objetivo disminuir el llamado "costo argentino" (el laboral y financiero y la presión impositiva) de modo que las empresas puedan incrementar su rentabilidad impulsando inversiones y alcanzando mejoras de productividad.

Una vez desaparecido el riesgo de devaluación, la economía se enfrenta a un interrogante: ¿cómo se financiarán los desequilibrios en épocas donde el ciclo económico no acompañe el nivel de recaudación esperada? Existen experiencias internacionales, como el caso de Panamá, donde a pesar de la dolarización continuó el elevado endeudamiento y las altas tasa de interés.

Hoy la economía, pese a las enormes dificultades en materia fiscal continúa con los mismos niveles de dolarización del año anterior: 59,2 por ciento del total de depósitos del sistema financiero. De complicarse el escenario internacional, resultaría más prudente incentivar mecanismos que apuntalen y fortalezcan nuestra moneda. Una política fiscal racional y un horizonte de consolidación del Mercosur permitirá generar las condiciones que alimenten el proceso de ahorro inversión y crecimiento imprescindibles para elevar la calidad de vida de la sociedad.

Comercios
consumo

- Crece la participación de los autoservicios de comestibles, carnicerías y verdulerías de barrio en desmedro de los supermercados.
- La caída de los ingresos de los sectores medios y bajos implicó un cambio en los hábitos de abastecimiento.
- Ya no hacen compras mensuales o quincenales en los supermercados. El aprovisionamiento es diario en los comercios de barrio.
- Los comercios tradicionales venden, en promedio, sólo un 2 por ciento más caro que los supermercados.
- En la primera medición, efectuada en 1992, la brecha era de un 8 por ciento.
- Incluso hay productos, como las verduras, legumbres y frutas, que cuestan un 14 por ciento más baratos en los negocios de barrio que en las grandes cadenas.

AUMENTAN LAS COMPRAS EN LOS COMERCIOS DE BARRIO

La revancha del almacén

La caída de ingresos provocó un cambio en los hábitos de abastecimiento. Se abandona la compra mensual o quincenal por el aprovisionamiento diario de productos imprescindibles. Disminuye la diferencia de precios entre el almacén y los supermercados.

POR ROBERTO NAVARRO

Los autoservicios de comestibles, carnicerías y verdulerías de barrio han revivido y, paradójicamente, gracias a la recesión. La caída de los ingresos de los sectores medios y bajos implicó que muchos consumidores cambiaran sus hábitos de aprovisionamiento. Ya no hacen compras mensuales o quincenales en los supermercados, sino que se proveen diariamente de los productos imprescindibles en los comercios más próximos. La encuesta anual de la consultora Gautier Consulting Group para la Cámara de Supermercados reveló que, en los últimos treinta días, el 47,9 por ciento de los consumidores compró comestibles en pequeños comercios. Un crecimiento muy fuerte con respecto a 1999, cuando sólo el 37 por ciento se abastecía en negocios barriales.

El cambio más importante se dio en los sectores de menores ingresos, calificados en el informe como clases D y E, que representan el 50 por ciento de la población. Mientras que en 1999 el 41 por ciento de los consumidores de este segmento compraba en pequeños comercios, en la actualidad lo hace el 61 por ciento. En cambio, entre los de clases alta y media alta (ABC1), sólo el 18 por ciento se abastece en locales de barrio, menos aún que el 21 por ciento que lo hacía doce meses atrás. Los especialistas afirman que, superada la época en que los supermercados estaban de moda, la gente sólo quiere ir a las cadenas a hacer compras importantes. "Muchas personas de bajos ingresos deben tomar dos colectivos y viajar una hora para llegar al supermercado más cercano. Un gasto y un sacrificio que sólo se justifica si se realiza una compra de 40 o 50 pesos", explicó a Cash Pablo Azcarate, analista de consumo de la consultora AC Nielsen.

Los supermercadistas aseguran que el éxodo de clientes de las cadenas a los pequeños comercios es coyuntural debido a la recesión. "No tiene sentido que la gente humilde se provea en un almacén, sabiendo que por el mismo dinero puede comprar mucho más en un supermercado. Cuando tengan unos pesos más en el bolsillo, volverán", señaló a Cash Federico Goutier, director de la consultora que realizó el sondeo.

> **Exodo:** Los supermercadistas aseguran que el éxodo de clientes de las cadenas a los pequeños comercios es coyuntural debido a la recesión.

Sin embargo, un informe de la Secretaría de Defensa de la Competencia resalta que la diferencia de precios entre grandes y pequeños comercios se viene reduciendo. La comparación anual, basada en datos del INdEC, revela que los comercios tradicionales (autoservicios, almacenes, carnicerías, verdulerías) venden, en promedio, sólo un 2 por ciento más caro que los supermercados. En la primera medición, efectuada en 1992, la brecha era de un 8 por ciento. Incluso hay productos, como las verduras, legumbres y frutas, que cuestan un 14 por ciento más baratos en los negocios de barrio que en las grandes cadenas.

EL REGRESO DE DON MANOLO
-negocios visitados-
(en porcentaje)

	1999	2000
ALMACENES	37,0	47,9
SUPERMERCADOS	48,5	34,0
HIPERMERCADOS	47,1	38,4

Fuente: Goutier Consulting Group.

Desde que se produjo el auge de los supermercados, a principios de la década pasada, cerraron 150 mil pequeños comercios. Muchos de los que lograron sobrevivir lo consiguieron a fuerza de ser más competitivos. La estrategia fue conformar grupos barriales, que a su vez se fueron uniendo a otros de distintas ciudades. Así sumaron poder de compra para lograr que las empresas productoras les vendiesen a los mismos precios que a las cadenas. El reclamo de los pequeños comercios coincidió con la necesidad de muchas grandes empresas de disminuir la presión de los supermercados que, al quedar como únicos clientes, deciden precio y forma de pago.

El lobby de los grupos de pequeños comercios consiguió que el año pasado la provincia de Buenos Aires promulgara una ley que limitara la apertura de locales de más de 2500 metros cuadrados. También lograron que los emisores de tarjetas de crédito les redujeran el arancel que les cobran por cada venta, que antes era del 7 por ciento, al 2,5 por ciento actual. Y en este momento, en la provincia de Córdoba, acordaron no vender más con tarjeta hasta que les cobren el 1 por ciento, el mismo arancel que pagan los supermercados.

En la encuesta de Goutier Consultig Group, el 67,4 por ciento de los consultados afirmó que el factor más importante a la hora de decidir el lugar para comprar son los precios. Las principales razones que exponen los consumidores para justificar su elección por los almacenes son los buenos precios, la proximidad, el trato personal y la ventaja de comprar sólo lo necesario, sin el peligro de tentarse con productos que luego no consumen.

Alejandro Elías

El 47,9% de los consumidores compró en pequeños comercios. Un año atrás, 37%.

FELIX RETAMAR, DUEÑO DE UN AUTOSERVICIO

"Acá vienen con una lista"

El autoservicio de comestibles de Félix Retamar está rodeado de supermercados. En diez cuadras compiten Norte, Tía y Jumbo. Un año atrás pensaba en bajar la persiana y dedicarse a otra cosa. Pero hace seis meses las vecinas del barrio volvieron a comprarle.

¿Por qué recuperó clientes?

–Se dieron cuenta de que, en definitiva, gastaban más en las grandes cadenas que en un autoservicio, porque compraban cosas que no necesitaban. La gente ve productos en las góndolas y se tienta. Además, los chicos piden todo lo que ven. Acá vienen con una lista y compran sólo lo que van a usar.

¿Bajó los precios?

–Sí, ahora trabajamos con márgenes muy pequeños, pero rotamos más la mercadería. Además incorporamos todas las tarjetas de crédito, que ya no nos cobran un arancel tan alto, y los tickets canasta. Damos el mejor servicio que podemos y cobramos casi lo mismo que los supermercados.

¿Compra los productos a valores competitivos?

–No todos. Muchos proveedores tienen políticas totalmente favorables a las cadenas. Pero otros fueron cambiando. Los vendedores que me visitan me cuentan que algunas grandes compañías prefieren darle un buen precio a los autoservicios de barrio, porque saben que cobran al contado. Además, creo que si fortalecen a los comercios pequeños le van quitando poder a las cadenas, que los están apretando cada vez más con precios y pagos fuera de término.

¿La recesión influyó en el cambio de hábito de sus clientes?

–Supongo que la crisis impide a la gente hacer esas grandes compras mensuales. Acá vienen cada vez que se olvidan una manteca o a la hora de comer, porque se quedaron sin aceite. Lo que estoy tratando es que se den cuenta de que los precios son similares y que no hay razón para que vuelvan a comprar en supermercados.

Sandra Cartasso



Félix Retamar, dueño de un autoservicio de comestibles rodeado de supermercados.

AUMENTAN LAS COMPRAS EN LOS COMERCIOS DE BARRIO

La revancha del almacén

POR ROBERTO NAVARRO

La caída de ingresos provocó un cambio en los hábitos de abastecimiento. Se abandona la compra mensual o quincenal por el aprovisionamiento diario de productos imprescindibles. Disminuye la diferencia de precios entre el almacén y los supermercados.

Los autoservicios de comestibles, carnicerías y verdulerías de barrio han revivido y, paradójicamente, gracias a la recesión. La caída de los ingresos de los sectores medios y bajos implicó que muchos consumidores cambiaran sus hábitos de aprovisionamiento. Ya no hacen compras mensuales o quincenales en los supermercados, sino que se proveen diariamente de los productos imprescindibles en los comercios más próximos. La encuesta anual de la consultora Gautier Consulting Group para la Cámara de Supermercados reveló que, en los últimos treinta días, el 47,9 por ciento de los consumidores compró comestibles en pequeños comercios. Un crecimiento muy fuerte con respecto a 1999, cuando sólo el 37 por ciento se abastecía en negocios barriales.

El cambio más importante se dio en los sectores de menores ingresos, calificados en el informe como clases D y E, que representan el 50 por ciento de la población. Mientras que en 1999 el 41 por ciento de los consumidores de este segmento compraba en pequeños comercios, en la actualidad lo hace el 61 por ciento. En cambio, entre los de clases alta y media alta (ABC1), sólo el 18 por ciento se abastece en locales de barrio, menos aún que el 21 por ciento que lo hacía doce meses atrás. Los especialistas afirman que, superada la época en que los supermercados estaban de moda, la gente sólo quiere ir a las cadenas a hacer compras importantes. "Muchas personas de bajos ingresos deben tomar dos colectivos y viajar una hora para llegar al supermercado más cercano. Un gasto y un sacrificio que sólo se justifica si se realiza una compra de 40 o 50 pesos", explicó a **Cash** Pablo Azcarate, analista de consumo de la consultora AC Nielsen.

Los supermercadistas aseguran que el éxodo de clientes de las cadenas a los pequeños comercios es coyuntural debido a la recesión. "No tiene sentido que la gente humilde se provea en un almacén, sabiendo que por el mismo dinero puede comprar mucho más en un supermercado. Cuando tengan unos pesos más en el bolsillo, volverán", señaló a **Cash** Federico Goutier, director de la consultora que realizó el sondeo.

> **Exodo:** Los supermercadistas aseguran que el éxodo de clientes de las cadenas a los pequeños comercios es coyuntural debido a la recesión.

Sin embargo, un informe de la Secretaría de Defensa de la Competencia resalta que la diferencia de precios entre grandes y pequeños comercios se viene reduciendo. La comparación anual, basada en datos del INdEC, revela que los comercios tradicionales (autoservicios, almacenes, carnicerías, verdulerías) venden, en promedio, sólo un 2 por ciento más caro que los supermercados. En la primera medición, efectuada en 1992, la brecha era de un 8 por ciento. Incluso hay productos, como las verduras, legumbres y frutas, que cuestan un 14 por ciento más baratos en los negocios de barrio que en las grandes cadenas.

Desde que se produjo el auge de los supermercados, a principios de la década pasada, cerraron 150 mil pequeños comercios. Muchos de los que lograron sobrevivir lo consiguieron a fuerza de ser más competitivos. La estrategia fue conformar grupos barriales, que a su vez se fueron uniendo a otros de distintas ciudades. Así sumaron poder de compra para lograr que las empresas productoras les vendiesen a los mismos precios que a las cadenas. El reclamo de los pequeños comercios coincidió con la necesidad de muchas grandes empresas de disminuir la presión de los supermercados que, al quedar como únicos clientes, deciden precio y forma de pago.

El lobby de los grupos de pequeños comercios consiguió que el año pasado la provincia de Buenos Aires promulgara una ley que limitara la apertura de locales de más de 2500 metros cuadrados. También lograron que los emisores de tarjetas de crédito les redujeran el arancel que les cobran por cada venta, que antes era del 7 por ciento, al 2,5 por ciento actual. Y en este momento, en la provincia de Córdoba, acordaron no vender más con tarjeta hasta que les cobren el 1 por ciento, el mismo arancel que pagan los supermercados.

En la encuesta de Goutier Consulting Group, el 67,4 por ciento de los consultados afirmó que el factor más importante a la hora de decidir el lugar para comprar son los precios. Las principales razones que exponen los consumidores para justificar su elección por los almacenes son los buenos precios, la proximidad, el trato personal y la ventaja de comprar sólo lo necesario, sin el peligro de tentarse con productos que luego no consumen.

EL REGRESO DE DON MANOLO
-negocios visitados-
(en porcentaje)

	1999	2000
ALMACENES	37,0	47,9
SUPERMERCADOS	48,5	34,0
HIPERMERCADOS	47,1	38,4

Fuente: Goutier Consulting Group.

Alejandro Elías



El 47,9% de los consumidores compró en pequeños comercios. Un año atrás, 37%.

- Crece la participación de los autoservicios de comestibles, carnicerías y verdulerías de barrio en desmedro de los supermercados.
- La caída de los ingresos de los sectores medios y bajos implicó un cambio en los hábitos de abastecimiento.
- Ya no hacen compras mensuales o quincenales en los supermercados. El aprovisionamiento es diario en los comercios de barrio.
- Los comercios tradicionales venden, en promedio, sólo un 2 por ciento más caro que los supermercados.
- En la primera medición, efectuada en 1992, la brecha era de un 8 por ciento.
- Incluso hay productos, como las verduras, legumbres y frutas, que cuestan un 14 por ciento más baratos en los negocios de barrio que en las grandes cadenas.

FELIX RETAMAR, DUEÑO DE UN AUTOSERVICIO

"Acá vienen con una lista"

El autoservicio de comestibles de Félix Retamar está rodeado de supermercados. En diez cuadras compiten Norte, Tía y Jumbo. Un año atrás pensaba en bajar la persiana y dedicarse a otra cosa. Pero hace seis meses las vecinas del barrio volvieron a comprarle.

¿Por qué recuperó clientes?

–Se dieron cuenta de que, en definitiva, gastaban más en las grandes cadenas que en un autoservicio, porque compraban cosas que no necesitaban. La gente ve productos en las góndolas y se tienta. Además, los chicos piden todo lo que ven. Acá vienen con una lista y compran sólo lo que van a usar.

¿Bajó los precios?

–Sí, ahora trabajamos con márgenes muy pequeños, pero rotamos más la mercadería. Además incorporamos todas las tarjetas de crédito, que ya no nos cobran un arancel tan alto, y los tickets canasta. Damos el mejor servicio que podemos y cobramos casi lo mismo que los supermercados.

¿Compra los productos a valores competitivos?

–No todos. Muchos proveedores tienen políticas totalmente favorables a las cadenas. Pero otros fueron cambiando. Los vendedores que me visitan me cuentan que algunas grandes compañías prefieren darle un buen precio a los autoservicios de barrio, porque saben que cobran al contado. Además, creo que si fortalecen a los comercios pequeños le van quitando poder a las cadenas, que los están apretando cada vez más con precios y pagos fuera de término.

¿La recesión influyó en el cambio de hábito de sus clientes?

–Supongo que la crisis impide a la gente hacer esas grandes compras mensuales. Acá vienen cada vez que se olvidan una manteca o a la hora de comer, porque se quedaron sin aceite. Lo que estoy tratando es que se den cuenta de que los precios son similares y que no hay razón para que vuelvan a comprar en supermercados.

Sandra Cartasso



Félix Retamar, dueño de un autoservicio de comestibles rodeado de supermercados.

EL MERCADO BURSATIL ARGENTINO PIERDE ATRACTIVO

El recinto se va vaciando

La fuga de cotizantes quita del mapa de los inversores a la Bolsa de Buenos Aires. Ese desinterés resta capitales, cuyo ingreso es tan deseado para recrear el círculo virtuoso de la economía.

POR CLAUDIO ZLOTNIK

YPF fue la primera. A la petrolera le siguieron Disco, Canale, Sevel, Banco Río, Telefónica de Argentina. Y ahora llegó el turno de Astra (también en manos de Repsol-YPF), de la embotelladora Baesa, del CEI, y de otras compañías de menor rango, como la constructora Polledo. El éxodo de papeles de la Bolsa, que se había iniciado a mediados de la década pasada con la venta de Terrabussi a la estadounidense Nabisco, no se detiene. Por el contrario, va a continuar si, tal como lo prevén los financistas, las acciones del BBVA Banco Francés terminan siendo rescatadas por sus dueños españoles. Esta sangría tiene sus costos al limitar el ingreso de capitales al recinto.

Para los bancos de inversión internacionales el mercado argentino ha perdido atractivo. La fuga de papeles (debido a la extranjerización de la economía) ha marginado a la plaza local frente a otras de la región. Sin las compañías tradicionales ni las privatizadas en la rueda, y en medio de la recesión económica, los inversores prefieren mirar para otro lado. Los bancos de inversión, en su mayoría estadounidenses, son los que, semana a semana, recomiendan (o directamente les organizan) a sus clientes diferentes carteras de inversión. Y, entre las distintas opciones, la Argentina viene perdiendo terreno a manos de sus competidores de la región, especialmente México y Brasil.

Capitales: Al no ser tenida en cuenta la plaza local por parte de los inversores, el ingreso de capitales a la Argentina se reduce dramáticamente.

Al no ser tenida en cuenta por los inversores, el ingreso de capitales a la Argentina se reduce dramáticamente. Y así será difícil que se pueda cumplir con el proyecto soñado por el equipo económico: que los fondos frescos sean capaces de generar un círculo virtuoso por el cual esa inyección se traduzca en inversiones privadas que apuntalen la economía. Los compañías que siguen cotizando son cada vez menos y, en su mayoría, no son atractivas para los inversores.

Una muestra de ese desinterés lo dio la última semana Goldman Sachs, uno de los bancos de inversión más importantes de Wall Street. Recomendó a sus clientes desarmar parte de las posiciones en acciones argentinas para llevar esos fondos a México.

Sin expectativas de que la economía se reactive con fuerza y sin oportunidades de negocios será difícil modificar la conducta de los financistas. Caída del mapa de los financistas al momento de decidir en qué lugar colocar la plata, Argentina se encuentra en el furgón de cola de los mercados bursátiles.

AFP



La plaza local viene perdiendo terreno a manos de la brasileña y mexicana.

■ **Pérez Companc** ingresó como socio al consorcio que explota el área petrolera Santa Cruz I, en donde se producen 17.600 barriles de crudo y 71 millones de metros cúbicos de gas por día. La participación de Pérez Companc es del 32,8 por ciento. Los demás socios son Repsol-YPF, CGC (grupo Soldati) y Quintana Minerals Argentina.

■ **Bodega Terrazas**, perteneciente al grupo Chandon, lanzó al mercado la variedad de vinos Terrazas Alto, con el cual intentará posicionarse como líder en vinos premium. Bodegas Terrazas espera producir 1,4 millón de botellas anuales y facturar unos 10 millones de pesos hacia el año 2005.

■ Con una inversión de 2,5 millones de pesos, se lanzó **Mercosur.com.** Este portal intenta atraer empresas de la región para que a través del sitio se pacten negocios. Mercosur.com prevé una facturación de 700.000 pesos en su primer año.18:41

ACCIONES

	PRECIO (en pesos)		VARIACION (en porcentaje)		
	Viernes 09/06	Viernes 16/06	Semanal	Mensual	Anual
ACINDAR	0,810	0,855	5,6	4,3	-45,6
ASTRA	2,490	2,550	2,4	-2,3	19,7
BANCO RIO	7,000	7,030	0,4	6,8	13,7
BANSUD	1,520	1,490	-2,0	2,8	-36,1
CEI CITICORP	3,900	3,840	-1,5	4,6	5,2
COMERCIAL DEL PLATA	0,160	0,155	-3,1	-11,4	-46,0
SIDERAR	2,840	2,790	-1,8	8,6	-31,5
SIDERCA	1,900	2,030	6,8	9,1	-3,3
BANCO FRANCES	7,200	7,180	-0,3	11,3	-6,3
BANCO GALICIA	3,970	3,920	-1,3	5,1	-21,1
INDUPA	0,700	0,710	1,4	6,8	-17,4
IRSA	2,540	2,450	-3,5	-0,4	-24,4
MOLINOS	1,850	1,840	-0,5	7,6	-25,2
PC HOLDINGS	1,650	1,660	0,6	5,1	0,0
RENAULT	0,650	0,655	0,8	2,3	-40,5
TELEFONICA	3,600	3,350	-6,9	1,5	9,1
TELECOM	5,630	5,330	-5,3	7,9	-21,2
T. DE GAS DEL SUR	1,600	1,680	5,0	8,4	-7,4
INDICE MERVAL	490,070	485,400	-1,0	4,5	-11,8
INDICE GENERAL	19.608,080	19.619,470	0,1	3,7	-7,6

Fuente: Instituto Argentino de Mercado de Capitales.

TASAS

	VIERNES 09/06		VIERNES 16/06	
	en $ (% anual)	en u$s (% anual)	en $ (% anual)	en u$s (% anual)
PLAZO FIJO A 30 DIAS	7,4	6,8	7,3	6,3
PLAZO FIJO A 60 DIAS	8,4	6,7	9,1	6,7
CAJA DE AHORRO	2,8	2,9	2,8	2,8
CALL MONEY	7,5	7,0	7,2	7,0

Nota: Todos los valores son promedios de mercado y para los plazos fijos se toma la tasa que reciben los pequeños y medianos ahorristas.

Fuente: Banco Central.

ME JUEGO

MARIANO TAVELLI analista de Tavelli Sociedad de Bolsa

Expectativas. La visión de los financistas internacionales cambió en el último mes. Hay mayor confianza tras el ajuste anunciado por el Gobierno. Y, además, fue beneficiosa la gira que Fernando de la Rúa y José Luis Machinea realizaron en los Estados Unidos. Los inversores vieron que el Gobierno reaccionó frente a una situación fiscal muy complicada y salió a resolver los problemas con decisión. Las últimas medidas de ajuste, aunque dolorosas, fueron necesarias para cortar con los rumores sobre una devaluación o una posible dolarización. Creo que no quedaban otras alternativas si se quería regenerar la confianza. Había que dar una fuerte señal de que el Gobierno quiere corregir el déficit fiscal para impedir males mayores. Y fue lo que se hizo.

Recesión. Si bien se despejó la incertidumbre sobre la solvencia de la Argentina, persisten las dudas sobre la evolución de la economía. El ciclo recesivo continúa y todavía no se vislumbra el despegue. Creo que los inversores ven que el año 2000 será de transición, que el crecimiento será muy moderado. Y, de hecho, Economía ya admitió que la expansión será menor a la esperada.

Contexto internacional. Por suerte, la situación internacional ayuda a la Argentina. Es muy probable que la Reserva Federal (banca central estadounidense) haya finalizado con los ajustes en la tasa de interés. Y, en todo caso, la suba será mucho más moderada de la prevista hasta hace un mes. Por otro lado, también beneficiará la situación de México. En dos semanas hay elecciones presidenciales y, una vez superadas, se acabará otra incertidumbre que complica a la región.

Metas. Es muy factible que Machinea deba sentarse con el Fondo Monetario para flexibilizar las pautas de déficit acordadas para este año. Esta situación no sería muy perjudicial, siempre y cuando la economía empiece a dar muestras de recuperación en el segundo semestre. De lo contrario, será necesario un nuevo ajuste.

Recomendación. Los títulos públicos en dólares son la mejor opción para los ahorristas conservadores. Ofrecen rendimientos de entre 9 y 13 por ciento anual. Las acciones de los bancos y de PC Holding son una buena alternativa para quienes deseen asumir riesgo.

INFLACION

(EN PORCENTAJE)

JUNIO 1999	0,0
JULIO	0,2
AGOSTO	-0,4
SEPTIEMBRE	-0,2
OCTUBRE	0,0
NOVIEMBRE	-0,3
DICIEMBRE	-0,1
ENERO 2000	0,8
FEBRERO	0,0
MARZO	-0,5
ABRIL	-0,1
MAYO	-0,4
ULTIMOS 12 MESES:	-1,0

DEPOSITOS

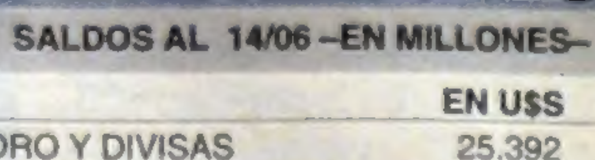
SALDOS AL 13/06 –EN MILLONES–

	EN $	EN U$S
CUENTA CORRIENTE	11.303	731
CAJA DE AHORRO	7.773	5.522
PLAZO FIJO	13.005	41.838
TOTAL $ + U$S	80.172	

Fuente: Banco Central.

RESERVAS

SALDOS AL 14/06 –EN MILLONES–



	EN U$S
ORO Y DIVISAS	25.392
TITULOS	1.520
TOTAL RESERVAS BCRA	26.912

INTERNACIONALES

FIN DEL SEGURO DE DESEMPLEO

Arde París



Lionel Jospin, primer ministro.

POR RAÚL DELLATORRE

La ambiciosa "refundación social", como denominó el sector empresario a principios de año al Plan de Ayuda de Retorno al Empleo (PARE) que esperaba acordar con los sindicatos franceses, quedó esta última semana al borde del precipicio. Las centrales sindicales abandonaron el miércoles la mesa de negociación, rechazando las cláusulas que sancionan a los desempleados que rechacen ofertas de empleo y el carácter obligatorio que se le otorga al Plan, que viene a reemplazar el sistema de seguro de desempleo financiado con aportes patronales.

La actual convención del seguro de desempleo expira el próximo día 30, poniendo fin a un régimen social vigente por 52 años. El propósito es reemplazarlo por un mecanismo de colocación de los desocupados, que deberían ir renunciando paulatinamente al seguro. Pero establece sanciones económicas severas para quienes rechacen reiteradamente las ofertas laborales.

La primera versión patronal fue suavizada, atenuando las sanciones. El nuevo texto mantiene el carácter obligatorio del plan, pero adquiere la forma de un contrato, que establece los derechos y obligaciones del desempleado. La primera versión establecía el descuento del 20 por ciento del seguro al primer rechazo de empleo, que se dejara en suspenso al segundo y se suprimiera al tercero. La segunda versión deja para más adelante la definición de las sanciones, aunque en su texto explicita que podrían alcanzar hasta la supresión del seguro después de cuatro propuestas de trabajo rechazadas "sin motivo legítimo".

Este texto, propuesto por la central empresaria Medef (Movimiento de Empresas Francesas), provocó un quiebre en el frente sindical. Fuerza Obrera y la filocomunista CGT expresaron su total rechazo a ambos textos. La Confederación de Trabajadores Cristianos (CFTC), la Confederación Francesa del Trabajo (CFDT) y la Confederación General de Directivos (personal jerárquico) destacaron, en cambio, los "grandes avances" logrados y las "concesiones" hechas por la patronal. De todos modos, el mayor peso relativo de las primeras las obligó a dejar la mesa de diálogo junto a los intransigentes. En respuesta, la parte patronal amenazó con dar un portazo en todos los organismos de la seguridad social en los que aporta.

El gobierno, que a través del primer ministro Lionel Jospin había planteado objeciones a la primera versión, no podrá soslayar el conflictivo fin de la herramienta básica de la seguridad social, el seguro de desempleo. Jacqueline Lazarre, negociadora por la CGT, le pasó la pelota al señalar que "no todo está dicho: el Gobierno debe pronunciarse sobre si los textos son conformes a la ley".

TITULOS PUBLICOS	PRECIO		VARIACION (en porcentaje)		
	Viernes 09/06	Viernes 16/06	Semanal	Mensual	Anual
BOCON I EN PESOS	133,500	134,300	0,6	2,2	7,5
BOCON I EN DOLARES	132,500	132,500	0,0	1,5	5,2
BOCON II EN PESOS	112,400	112,750	0,3	2,1	6,5
BOCON II EN DOLARES	129,400	129,600	0,2	1,7	5,3
BONOS GLOBALES EN DOLARES					
SERIE 2017	93,700	95,450	1,9	5,1	-3,1
SERIE 2027	79,000	82,700	4,7	5,4	-6,2
BRADY EN DOLARES					
DESCUENTO		82,625	82,500	-0,2	-1,8
4,4					
PAR	67,375	67,875	0,7	1,5	2,8
FRB	92,000	91,875	-0,1	0,7	1,0

Los precios son por la lámina al 100 por ciento de su valor sin descontar las amortizaciones y rentas devengadas.

Fuente: Instituto Argentino de Mercado de Capitales.

EE. UU. LEVANTO LAS RESTRICCIONES

Limones sin barreras

Los cítricos argentinos ya pueden ingresar libremente en el mercado estadounidense. El Senasa se hará cargo del control.

AFP



De la Rúa y Clinton, un acuerdo que abre mercados para la producción.

POR ALDO GARZÓN

El viejo conflicto sobre los limones argentinos, fogoneado con éxito hasta ahora por los productores californianos, comenzó a disolverse este fin de semana con la ratificación oficial, por parte de Estados Unidos, de que ese país no pondrá obstáculos a la introducción de cítricos frescos que provengan de las provincias de Tucumán, Catamarca, Salta y Jujuy.

Este es un gran paso en materia de comercio exterior para la Argentina, porque se trata de la apertura de un mercado que no existía para los cítricos argentinos y que podría demandar algo así como un millón de cajas anuales. Pero también es importante para los Estados Unidos, porque supone una adecuación entre las palabras y los hechos cuando se hace referencia a la eliminación de las trabas en el comercio agrícola.

Las barreras, en este caso, eran fitosanitarias. La decisión estadounidense significa declarar libre de cancrosis a los cítricos del noroeste argentino y delega en el Senasa el control en monte y galpón de la mercadería que se exporte, que debe, además, estar exenta de sarna, mancha negra y otras enfermedades.

Aunque esta especie de "libre de enfermedad con vacunación" abarque tanto la producción de limones como de naranjas y pomelos, el elemento principal de este paquete es el limón, del cual la Argentina es el mayor productor del mundo. Más concretamente, es Tucumán la zona que mantiene esa primacía, con alrededor de 800 mil toneladas anuales.

Del total de la producción de cítricos del NOA, el 70 por ciento se destina a la industria, que la procesa como jugo, y el resto se comercializa como fruta fresca. A su vez, el 70 por ciento de esa fruta fresca se exporta, quedando sólo un 30 por ciento para el mercado interno. Esto da una idea del perfil netamente exportador que tiene este rubro agrícola, que hasta ahora sólo encontraba mercados en la Unión Europea, Europa del Este y unos pocos países asiáticos.

El mayor impedimento para ingresar con cítricos en los Estados Unidos era la existencia de mancha negra, un hongo que no existe en los frutales del norte del continente y que aquí tiende a ser erradicado mediante nuevos sistemas de riego. La cancrosis, en cambio, no es un problema en el NOA, aunque sigue siéndolo en la zona del Litoral.

> **Control:** La decisión estadounidense significa declarar libre de cancrosis a los cítricos del Noroeste y delega en el Senasa el control en monte y galpón.

Ricardo Ajo Uslé, gerente del Comité de Exportadores de Frutas y Hortalizas Frescas a Estados Unidos, considera que la entrada de cítricos argentinos al mercado norteamericano es el pasaporte para otros que, como el de Japón, tienen las mismas exigencias sanitarias. Precisamente este año se negociará esta cuestión con una delegación del Ministerio de Agricultura japonés.

Por su parte, Gustavo Muslera, de la Asociación Fitosanitaria del Noroeste Argentino, estima que la apertura del mercado de EE.UU. será un incentivo para aumentar las inversiones en la explotación de cítricos y reconoce que en Tucumán se está observando una reconversión de la caña de azúcar (muy golpeada por las presiones brasileñas) al limón. En tiempos de cosecha, un establecimiento grande puede llegar a emplear hasta 3000 personas.

Tanto Ajo Uslé como Muslera se muestran cautos a la hora de evaluar el impacto que podría tener sobre las exportaciones de limones esta decisión de EE.UU. Pero el primero de ellos considera que no sería desacertado calcular en un millón de cajas, equivalentes a 10 o 12 millones de dólares, los envíos iniciales.

Como el libre ingreso de los cítricos argentinos se operará en primer término en 34 estados del norte, este y medio oeste de EE.UU., quedarán todavía tres años más (hasta que abarque a todos los estados) para evaluar las posibilidades del nuevo mercado y definir políticas de comercialización. El lobby californiano ha perdido, entonces, un precioso round, pero la batalla continúa. Al igual que en el caso de la aftosa, un solo limón enfermo podría retrotraer a la Argentina a su anterior exclusión del mercado estadounidense. Pero los productores están seguros de que eso no sucederá.



Confederaciones Rurales Argentinas sigue tan enojada como antes por las demoras del Gobierno para que se solucionen algunos problemas del agro, pero decidió no hacer su paro previsto para el próximo 25 y, en cambio, esperará hasta el 13 de julio para tomar una decisión.

También se demoró en el Congreso el tratamiento de la reforma de la Carta Orgánica del **Banco Nación**, a la espera de que su titular, Chrystian Colombo, envíe esta semana un texto diferente sobre el controvertido financiamiento de la entidad, respaldado en las deudas del campo.

E-CASH de lectores

EVASION

Me dirijo a usted en mi calidad de autor del libro *El escándalo Bridgestone Firestone*, donde denuncio una evasión impositiva comprobada, que oscila en más de mil millones de pesos. También soy querellante en dos causas que se celebran por ese motivo ante la Justicia penal. La evasión habla de una cifra que supera en más de 70 veces el caso Yoma-AFIP: 14 millones versus 1000 millones.

Me pregunto: ¿qué pasa? ¿Por qué nadie investiga? ¿Por qué nadie difunde el caso? ¿Hay miedo? ¿Es que a nadie le interesa que cobrándole sólo a Bridgestone Firestone, mil millones de pesos evadidos, no hace falta impuestazo ni ajuste?

Tengo el convencimiento de que el presidente doctor Fernando de la Rúa no podrá con los poderosos intereses internacionales, representados entre otros por el Fondo Monetario Internacional, si no se apoya en la protesta nacional.

El Gobierno debe cumplir en estricto el artículo 16 de la Constitución Nacional, referido a la igualdad de los ciudadanos ante la ley.

¿Por qué hasta este momento ese artículo es violado por el mismo Gobierno en el caso Bridgestone Firestone? ¿O es la tragicomedia que nos toca otra vez vivir?

Con la secreta esperanza de recibir respuesta esta vez.

Joaquín A. Armesto

Para opinar, enviar por carta a Belgrano 671, Capital, por fax al 4334-2330 o por e-mail a pagina12@milenio3.com.ar, no más de 25 líneas (1750 caracteres) para su publicación.

BUENA MONEDA — POR ALFREDO ZAIAT

El amigo americano

Resulta fácil, previsible, hasta un lugar común escandalizarse ante las presiones que la embajada de Estados Unidos ejerce sobre los gobiernos de turno. Igualmente no deja de sorprender cuando esas presiones por temas económicos se hacen abiertamente. Y es más asombroso aún cuando el Gobierno, la oposición e incluso las partes afectadas no alzaron sus voces ante el desafío del encargado de negocios de la embajada de Estados Unidos, V. Manuel Rocha. El amigo americano publicó hace dos viernes en *La Nación* un nota editorial con el sugestivo título "Socios económicos estratégicos". Definida la desregulación telefónica, inicialmente a favor de las compañías estadounidenses, y derivada la disputa por las patentes a la Organización Mundial de Comercio, el principal tema pendiente es el negocio aerocomercial con el acuerdo de Cielos Abiertos. Y esa preocupación de Rocha quedó reflejada al ocupar la mitad de su nota en mostrar las bondades de abrir el mercado aéreo. No asombraría, en todo caso, si se hubiera referido solamente a las supuestas bondades de ese acuerdo que, en definitiva, conviene a las empresas aéreas de EE.UU. y sería un mazazo para Aerolíneas Argentinas. Pero lo insólitamente provocador fue que para sostener la necesidad de avanzar en Cielos Abiertos no se inhibió de sugerir cómo relocalizar al personal de la compañía local, dándole así el acta *diplomática* de defunción.



V. Manuel Rocha.

Vale la pena extenderse en la línea argumental de Rocha. Quien actúa de virtual embajador de EE.UU. en Argentina desde 1997 siente que "desafortunadamente" mucha gente ha visto el acuerdo de Cielos Abiertos como "un golpe mortal" para Aerolíneas Argentinas. Que en realidad el acuerdo representa una oportunidad de cooperación estratégica y "mutuamente" beneficiosa entre "nuestros dos países y sus aerolíneas". Que el acuerdo eliminará gradualmente los límites a los vuelos de pasajeros y de carga entre Estados Unidos y Argentina. Y que esa mayor cantidad de servicios implicarán una baja de las tarifas de los pasajes y el consiguiente aumento del turismo. Después continúa con las ventajas competitivas, con la posibilidad de desarrollo turístico de la Patagonia y el Noroeste y la potencialidad de alianzas estratégicas entre las varias compañías aéreas argentinas (Lapa, Dinar, Southern Winds y otras) con socios norteamericanos.

Finalmente, Rocha se refirió a Aerolíneas Argentina. Va textual: "Los problemas recientes de Aerolíneas Argentinas, incluso aquellos con American Airlines, no deben cegarnos para otras posibilidades. El desarrollo de sólidas compañías aéreas argentinas podría ofrecer puestos de trabajo a muchos de los competentes empleados que ahora están amenazados por la frágil situación de Aerolíneas Argentinas". Frágil situación que Rocha sabe que Cielos Abiertos terminará por romper. Por ese motivo, su propuesta bondadosa para los trabajadores.

Rocha menciona al pasar la administración de American Airlines en Aerolíneas como si se tratara de una empresa que no es estadounidense, y que no se beneficiaría con Cielos Abiertos. Sin vendas en los ojos vale la pena recordar al menos dos de las iniciativas de American en ese camino, compartido con los españoles de Iberia, de destruir Aerolíneas. Durante su gestión que comenzó en octubre de 1998 y culminó hace pocos meses, American redujo el ya muy escaso patrimonio empresarial vendiendo la mitad de la participación de Aerolíneas en Buenos Aires Catering y cambió el sistema de reservas de pasajes vigente por el Sabre tk2 (cuando el más moderno y en uso es el tk7). El detalle es que ese nuevo sistema pertenecía a la misma corporación (AMR) que controla American, programa por el cual Aerolíneas pagó 25 millones de dólares, el mismo monto que American había desembolsado para ingresar en Aerolíneas.

Los españoles de Iberia hicieron desastres y American Airlines no se quedó atrás. El Gobierno tiene ahora la oportunidad de curarse de la ceguera y probar otra alternativa a la de la Corona española o a la estadounidense si el objetivo es salvar a Aerolíneas Argentinas.



Des economías

POR JULIO NUDLER

Ese revolucionario invento que es Internet parece estar provocando una merma de productividad, en lugar de un aumento, porque los adictos a los sitios de entretenimiento navegan por ellos mucho más en sus horarios de oficina que en su tiempo libre, y así roban tiempo a su trabajo. Lo mismo sucede con las páginas web orientadas a los consumidores: el tráfico de visitantes alcanza sus picos de día y no de noche, cuando se supone que la gente se sienta en su casa ante la pc. Aunque muchas empresas han amenazado a su personal con sanciones, el descontrol cunde.

Este es sólo el aspecto travieso de una discusión de fondo sobre un asunto trascendente. Si la economía de la información, cuyo supremo emblema es Internet, generó un enorme salto de productividad, allí anidaría la explicación de la excelsa performance norteamericana, ya que Estados Unidos se adelantó al resto en el desarrollo de la "nueva economía". Por tanto, hallada la causa de su éxito, no sería atinado temer que, como en cambio cabría presagiar en términos de un análisis convencional, la presunta burbuja yanqui esté próxima a estallar, desestabilizando toda la economía mundial.

Alan Greenspan, que quiere creer hasta cierto punto en el benéfico impacto informático, refirió estos días, a propósito del PBI norteamericano, que si uno lo mide sumando producciones llega a una cifra menor que si lo hace sumando ingresos. Como por una y otra vía debiera obtenerse el mismo número, se sospecha que en la producción hay una dosis de productividad oculta, atribuible a la cibernética. Sin embargo, un economista aguafiestas de la Northwestern University llamado Robert Gordon discrepa.

Cierta investigación suya, citada por *The Economist*, halló que, si bien la productividad del trabajo aumentó notablemente en la fabricación de computadoras y también, aunque menos, en la producción de otros bienes durables, en el 88 por ciento restante de la economía estadounidense la mejora de productividad es despreciable. ¡Que no se diga!

EL BAUL DE MANUEL — POR M. FERNANDEZ LOPEZ

Telepeaje

Las revoluciones productivas permitieron al hombre tener más producto por unidad de tiempo. El arnés medieval permitió, en igual tiempo, roturar más extensión en igual tiempo. La máquina del siglo XIX obligó al hombre a trabajar a su propio ritmo. Pero las máquinas electrónicas no pueden obligar a las personas a marchar a su propia velocidad. La alternativa es aquí prescindir del hombre. Veamos un caso. Las autopistas agilizaron el transporte terrestre, pero trajeron consigo el peaje. Algunos peajes, en autopistas con mucho fluir de automóviles, discriminan a los vehículos en: exentos de pago, los que pagan con importe no exacto y necesitan vuelto, los que pagan con dinero exacto, los que emplean tarjetas y, por último, la gran maravilla, los que atraviesan la posta sin detenerse, mediante telepeaje. Quienes pagan la ***suma exacta*** conocen la especial sensación de entregar el billete, que éste sea cazado al vuelo y, sin apenas detenerse, continuar camino. Esta es una tecnología que combina bienes de producción materiales con trabajo humano. En el ***telepeaje***, en cambio, desaparece la participación humana: una máquina identifica una señal en el automotor y acciona un robot que levanta la barrera. Como prestación de un servicio, es mucho más productivo que el sistema de pago exacto. Como fuente de ganancia, la empresa percibe muchos más $ 2 por unidad de tiempo mediante telepeaje que mediante pago manual. Como comodidad para el automovilista, es muy superior. Pero... y siempre hay un pero, el método más avanzado ha hecho desaparecer los puestos de trabajo. Digamos que el telepeaje permite pasar cinco veces más autos que el sistema manual. Pues bien, han desaparecido cinco puestos de trabajo. Muchos estamos mejor –automovilistas, empresa– pero no los que quedaron sin trabajo, que rumian su tristeza de desempleados. No ganan ingresos ni pueden comprar bienes: no son útiles para sí mismos ni para el sistema social en su conjunto. Si generalizamos, se advierte que la sociedad avanza indetenible hacia la producción sin hombres, y por ello ya no será viable que el ingreso dependa del aporte laboral. Acaso el avance técnico nos obligue a volver al régimen distributivo de Santo Tomás, en que cada cual perciba conforme a lo que necesita gastar según su lugar en la sociedad. No es una fantasía, pues algo muy semejante vino experimentando Suecia desde hace años.

El padre

Desde que mi memoria alcanza a recordar, en la Argentina se alienta el mito de estar libre de conflictos o tensiones que atormentan a otros países: que la homogeneidad racial (todos blancos y descendientes de europeos), que la extendida clase media, que la ausencia de prerrogativas de sangre, que no haber atravesado por guerras, que aquí la palabra vale, o qué sé yo cuántas cosas más. Perón, en su tercera presidencia, añadió que por tener alimentos y energía, éste era el país del futuro. La lista alentó la creencia de que la Argentina era distinta, y que aquí, por tanto, las leyes económicas no se cumplían como en otros países. Silvio Gesell, a fines del siglo XIX, ya observó este rasgo de la mentalidad argentina, que llevaba a preguntarse si la ciencia económica podía transferirse directamente desde el exterior, o bien era inevitable elaborar una ciencia económica propia. ¿Es universal la validez del conocimiento económico? Esteban Echeverría (1837) y Raúl Prebisch (1948) plantearon en su momento la necesidad de elaborar una ciencia económica desde la realidad de los países periféricos, aunque ellos mismos no dudaron en tomar elementos útiles de autores europeos –como Saint Simon o Keynes, respectivamente–. Una solución fue la propuesta por Gunnar Myrdal a los economistas jóvenes de países subdesarrollados: estudiar enérgicamente las teorías construidas en el exterior, pero seleccionar de ellas sólo lo útil y aplicable a los propios países. Este enfoque ya se detecta en ***el padre*** de la ciencia económica argentina, Manuel Belgrano. A su juicio, la propiedad del suelo, la libertad de comercio y la protección al trabajo agrícola, eran resortes claves para avanzar a una etapa económica mejor, y halló en los escritos de los fisiócratas una herramienta para avalar esas ideas, lo que plasmó traduciendo dos textos fisiocráticos que publicó en Buenos Aires en 1796 con el título de ***Principios de la Ciencia Económico-Política***. Sin embargo, sus propuestas prácticas, contenidas en las ***memorias*** que escribió para el Consulado, se ceñían a las condiciones y posibilidades de la realidad local, y propiciaba industrializar materias primas del país –como cueros y fibras textiles–, educar a hombres y mujeres para el trabajo industrial y comercial, enseñar diseño técnico para apoyar emprendimientos industriales, fomentar la industria náutica, etcétera.